

养老地产要弃传统地产模式

各大龙头开发商纷纷抢滩的养老产业被称为潜藏10万亿元市场的“大生意”，如今正在成为房企掘金的下一个“风口”。但随着房企涉足养老产业日渐深入，一些传统养老观点正在被企业摒弃。其中，由销售走向服务的“去地产化”观点也被人们戏称为“地产人革地产的命”。



独立的生意体系

“相较于地产业务来说，养老的商业模式改变了，原来是快速建造和销售，现在需要为客户提供长期服务。”北京万科医养管理公司相关负责人表示，万科养老的价值标准已然发生改变，原来是看销售额看利润，现在是看客户数量和服务质量。同时，企业与客户的关系改变了，原来销售模式下，双方关系单一、低频，现在需要更加高频地跟客户互动。

在刚刚开门纳客的北京万科首个社区嵌入式养老项目——嘉园长阳长者中心，北京商报记者注意到，“嘉园”令北京万科养老产品线进一步丰富，与之前重护理的城市机构型产品不同，嘉园这次把目标瞄向了更广泛的居家社区老人群体。

北京万科医养管理公司董事长王焱表示，养老人群真正需要住到机构里的比例并不高，在北京，90%的老人都是居家养老，嘉园的产品线就是针对这部分老人，让他们在社区或家里就可以便捷地享受一些养老服务。

资料显示，北京万科目前已建立起三条养老产业产品线：城市机构型的“怡园”，偏重于照顾自理老人，甚至失能、失智的老人。CCRC型的“随园”，是一个更大型

的综合养老社区，这里的老人大部分以健康为主。社区嵌入型的“嘉园”，开在社区里面，规模更小，但可以做一些日间照料服务、康复上门服务、卫生家政服务。

值得注意的是，嘉园也是万科养老产品首次采用PPP模式运营的养老机构。王焱表示，公建民营这种合作模式，政府通过寻找合适的市场主体来为老人提供更好的服务，万科在运营过程中，也积极投入装修运营，不断地发掘客户真实需求，提供高品质的产品服务，双方可以很好地形成优势互补。业内人士评论，养老也逐渐成为一些房企独立的生意，养老产业未来将成为独立核算，并摆脱第一代产品那样靠地产补贴的局面。

地产业还是服务业

“房地产行业正从黄金时代向白银时代转变，许多开发商也在向城市配套服务商转型。万科探索战略转型提出6+X计划，其中养老就是其中的X之一。一位行业专家指出，养老业务对于开发商而言已成为转型的重要板块，未来可能会脱离地产行业的支撑，而且未来加快发展速度，甚至应该尽快去地产化。”

全联房地产商会创会会长聂梅生认为，在银发市场来临的时候，养

老说到底就是一个服务业，不能简单地划归到地产当中去。养老产业未来发展方向应该是在重资产端去房地产化，轻资产端由销售走向服务，同时融入“互联网+”，融入金融创新。

同样，以高端定位切入养老地产市场的远洋也更多强调养老产品的服务属性。远洋·椿萱茂市场营销总监孙健表示，远洋养老模式主要通过投资、租赁或委托管理该类物业，提供全生命周期的各层级服务、护理，包括生活服务、生活照料、失智照护、康复服务、医疗护理、临终关怀、健康管理、养生保健以及日间照料和居家服务等全周期、链条化的养老服务。其中，失智照护是椿萱茂独树一帜的特色，在业内享有较高影响力。

北京高盛康华医院管理公司董事长陈林海则表示，可通过运营医养结合实现养老产业的高速增长。

产业的困境

据民政部统计，到2025年，我国老龄人口将突破3亿，占比将超过20%，养老产业也成为10万亿+元的大买卖。目前包括万科、绿城、保利地产、远洋地产等龙头房企已将养老地产写入年报发展计划。

然而，当前渴望摆脱以往销售模式的养老产业依然面对行业缺乏标准、服务经验缺乏、人员流动过快等问题困扰。尤其是行业如何赚钱依旧是个难题。目前来看，房租+护理费+餐饮等其他费用是养老机构的主要收益。

专家分析，在日本，养老由政府扶植；在美国，则有医保、养老保险的进入覆盖，但这两点在中国都尚不具备。目前来看，养老客户的支付能力仍旧是行业的最大难题，推出养老保险或将是解决途径之一。但目前这也意味着企业的盈利能力还需要进一步提高，不能像传统养老机构那样，过分依赖政府的补贴。

同时，受传统观念影响，养老行业不像医疗和地产那样，有长期的积累，社会还缺少养老服务方面经验；此外，由于居家养老占据主流，而政府保障性机构提供的又是基础服务，因此，对于中高端的养老需求，没有与之匹配的市场化标准。

北京商报记者 董家声

· 动态 ·

北京市2.5万套公租房摇号 向城六区倾斜 尝试职住平衡模式

北京商报讯(记者 阿茹汗)11月30日下午，北京市最大规模的公租房配租市级统筹项目统一进行摇号，共涉及中央批发市场市级剩余用地等20个项目、25859套房源。摇号结果将第一时间在北京市住房和城乡建设委员会及北京保障房中心网站进行公示。

据了解，自10月27日启动配租以来，率先启动意向登记的9个区级项目，短短几天意向登记量就突破5705套房源总量；随后启动的20个市级统筹项目登记量也一路攀升。截至发稿前，市区两级统筹项目整体意向登记量已突破此次配租3.16万套的房源总量。

据悉，意向登记家庭由电脑随机摇号的方式，分3个批次确定顺序号作为选房依据。第一批次为普通公共租赁住房的摇号；第二批次为老年公共租赁住房摇号；第三批次为青年公共租赁住房摇号。

按照配租公告要求，每个意向登记家庭可选择不超过3个项目进行登记，每个项目意向登记的合格家庭数量超出项目房源数量的为备选号码。

当与项目房源数量等额的选房顺序号出现弃选时，由备选号码依次递补。

本次摇号过程由公证部门全程监督并出具公证证明，同时邀请本市政风行风监督员、人大代表、政协委员、居民代表、媒体代表等现场监督整个过程，并全程录像以备查询。

值得一提的是，本次配租关心“上班族”，充分考虑在城六区就职的申请家庭居住需求，于11月11日发布市级统筹项目登记补充通知，规定“申请家庭登记朝阳、丰台7项目的，申请户籍应在城六区，或家庭成员中至少一人在城六区工作；社会单位申请集体租赁城六区房源的，单位注册地和办公地均须在城六区。”

北京市住建委相关负责人表示，该补充通知加大了对城六区申请家庭的政策倾斜力度，不仅缓解了城市交通压力，促进了“职住平衡”，更进一步推动了北京市人口和产业布局优化，是北京市住房保障分配制度的一次探索，希望给予申请家庭更多的便利。

另外数据显示，本次意向登记的家庭中，90%以上的申请家庭选择了更加方便、快捷的网络自行登记。下一步，上述项目将根据摇号家庭选房情况，继续组织单位集体租赁意向登记，同时拿出1500套房源，对符合购房条件的非京籍青年职工进行专项配租。

鸿坤·林语墅举办“名仕之夜”

11月26日，鸿坤·林语墅精致名仕之夜时尚活动成功举办。知名品牌ZHUZBAY官方设计师阿依然携Unbroken系列作品登场。

典雅的法式建筑，闪亮的模特走秀，会场内外的作品一静一动，都传递着定制设计的匠心，展示出名仕生活的丰富内涵。

鸿坤·林语墅由全国百强房企鸿坤集团打造的城市别墅，地处临近南四环外的成熟板块。今年前10月，鸿坤·林语墅成交超过16亿元，位于全市别墅成交排行榜前列。

鸿坤集团地产开发公司市场营销总经理孙霞认为，鸿坤·林语墅定位于第一居所城市别墅，从室内功能设计、社区园林环境、周边生活配套等诸多方面，营造名仕生活空间，传递坚定、自信、温文尔雅的精神气质，契合精英需求，这是鸿坤·林语墅持续赢得市场认可的关键因素。

北京商报记者 董家声

入股首创奥莱又接天津项目 远洋变接盘侠

11月25日一天内，远洋地产接连发布两条公告，先是联合KKR以14.8亿港元入股首创钜大，之后又以30.46亿元代价接手天津星华城置业有限公司100%股权及中星集团对天津星华城置业有限公司4.76亿元债权。

实际上，此前远洋地产出手接盘的项目并不多，因此本轮收购也引发了行业关注。

公告显示，首创钜大按2.1港元/股认购股份的发行价向远洋集团发行95192308股认购股份，及本金额6.58亿港元的远洋集团认购永久可换股证券，总代价为8.57亿港元。由此，远洋也成功晋升为首创钜大第二大股东。

业内人士分析，奥特莱斯行业

是较为成熟的商业地产分支，入股后，远洋集团可由此涉足该类业务，将考虑选取部分优质奥特莱斯项目，与首创钜大合作开发、共同持有和运营。在享受投资收益、资产增值的同时，增强远洋集团商业物业的运营能力，丰富集团不动产业务布局。同时，依托首创钜大奥特莱斯综合体开发，有望以合理价格获取城市近郊的住宅用地，实现住宅类物业土地资源在一二线城市的布局和延伸。

此外，远洋另一项收购标的则是中华企业与中星共同持股的天津星华城置业有限公司100%股权，其中，天津星华城置业负责开发建设天津东丽区华明镇1-3、1-5、1-6-1地块，合计规划用地面积为543.5亩，

合计规划建筑面积54.4万平方米。

对于收购的动作，远洋地产在答复北京商报记者时表示，该项收购行为符合公司谨慎选择一线城市及二线热点城市中优质项目的战略目标。

实际上，远洋此举表明，在公开市场土地火爆的情况下，该公司积极探索其他项目获取的方式。在此前该公司中期业绩报中，远洋表示，将加大以收并购、旧改等多种方式获取项目，以低价获取优质土储。截至2016年7月底，集团在6个城市获取9个新项目，其中7个位于北京、上海、广州、深圳等一线城市，新增土储资源约170万平方米，将分别用做发展写字楼、商业、住宅、公寓等各种项目。

北京商报记者 董家声

毛大庆联手首创发力“共享”经济

11月28日，首创置业、优客工场和共享际以“创未来·优生活”为主题的合作签约仪式在北京东四共享际举行。

首创置业股份有限公司总裁唐军与优客工场、共享际创始人毛大庆共同出席，深度探讨了创客产业发展的未来，此次合作的意义是对现有的创客空间运营模式的一次探索及升级，也是首创置业在新的业务板块上的尝试，本次三家的战略签约意味着未来将为全国乃至海外的创客带来更为优厚的创新沃土。

首创置业副总裁胡卫民表示：“作为优客工场和地产界以战略同盟形式合作的第一家企业，首创置业一直努力探索未来前沿的生活梦想，确立了‘城市化、综合化、营运化’三位一体资源整合发展模式，致力于成为中国地产综合运营商。”

北京商报记者 董家声